COMMERCIAL BTOB (H/F)
CDD, AVEC POSSIBILITÉ D'ÉVOLUTION EN CDI

Au cœur d'une dynamique globale de développement de ses revenus commerciaux, le Stade de Reims recrute un(e) Commercial(e) BtoB dans le cadre d'un CDD, évolutif en CDI en fonction des performances et des besoins du Club. Vous avez la vente dans le sang, un esprit de conquête à toute épreuve et votre énergie n'a d'égal que votre ténacité ? Alors, ce poste est fait pour vous !

VOTRE TERRAIN DE JEU :

Sous la responsabilité directe du Directeur Commercial, vous participez activement à la commercialisation de l'ensemble des offres BtoB du Club et contribuez à la valorisation de la marque Stade de Reims auprès du tissu économique local, régional et national.

Développement commercial :

- Prospecter activement de nouvelles entreprises afin de développer le portefeuille clients BtoB
- Identifier les décideurs, qualifier les besoins et proposer des offres sur-mesure en lien avec les produits du Club
- Développer le chiffre d'affaires BtoB dans le respect des objectifs fixés

Vente des offres du Club :

- Sponsoring
- Hospitalités
- Billetterie groupes et entreprises
- Événementiel d'entreprise (privatisation, séminaires, opérations spéciales)

Fidélisation et relation clients :

- Suivi et fidélisation des partenaires existants
- Garantir un haut niveau de satisfaction client (accompagnement, présence les jours de match et lors des événements partenaires, suivi post-vente)

Reporting et coordination interne :

- Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale (outils CRM, tableaux de bord, prévisions)
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes marketing, billetterie, événementiel et communication
- Respecter les procédures internes et la stratégie commerciale

CENTRE DE VIE RAYMOND KOPA
53 route de la Neuvillette 51450 Bétheny
T: +(33) 8 91 02 49 33 - F: +(33) 3 26 09 99 34
www.stade-de-reims.com

SA au capital de 488 955€ - RCS REIMS 441 164 340
N° SIRET : 441 164 340 000 32 - CODE APE 9312 Z

VOTRE PROFIL :

- Vous disposez d'une formation commerciale de Bac +2 à Bac +5
- Une expérience de 2 à 5 ans dans la vente BtoB est souhaitée
- Une expérience dans le secteur du sport ou de l'événementiel est un atout

VOS COMPÉTENCES ET QUALITÉS :

- Forte culture commerciale et sens du résultat : *vous êtes animé(e) par la quête des objectifs fixés et la performance fait partie de votre ADN.*
- Excellentes capacités de négociation et de persuasion : *vendez-moi ce stylo !*
- Maîtrise des techniques de prospection et de vente : *vous pilotez chaque étape du cycle de vente avec méthode et efficacité.*
- Grande aisance relationnelle et excellent niveau de communication orale et écrite : *votre habileté avec la langue de Molière vous permet de transformer des opportunités en signatures.*
- Capacité à gérer plusieurs dossiers simultanément : *votre sens de l'organisation et votre rigueur sont unanimement salués.*
- Maîtrise des outils informatiques : *les logiciels de bureautique et les CRM n'ont pas de secret pour vous.*

Lieu de travail : Centre de vie Raymond Kopa à Bétheny et Stade Auguste Delaune à Reims (51)
Conditions particulières : Déplacements ponctuels et travail possible en soirée et les week-ends (jours de match, événements partenaires, etc.)
Rémunération : Fixe + variable selon objectifs
Disponibilité : Poste à pourvoir dès que possible

Envoyez votre candidature (CV et lettre de motivation) à ressourceshumaines@stade-de-reims.com

CENTRE DE VIE RAYMOND KOPA
53 route de la Neuvillette 51450 Bétheny
T: +(33) 8 91 02 49 33 - F: +(33) 3 26 09 99 34
www.stade-de-reims.com

SA au capital de 488 955€ - RCS REIMS 441 164 340
N° SIRET : 441 164 340 000 32 - CODE APE 9312 Z